

Danuta Walczak-Duraj*

APROPRIACJA SZANS ŻYCIOWYCH WE WSPÓŁCZESNYCH SPOŁECZEŃSTWACH

Abstrakt. Wiodącą tezę artykułu sprowadza się do stwierdzenia, że okres kryzysu gospodarczego w społeczeństwach opartych na logice gospodarki rynkowej, funkcjonującej przede wszystkim w paradygmacie neoliberalnym, sprzyja przekonaniu na temat wzrostu nierówności społecznych i ekonomicznych. Przekonanie to odnosi się przede wszystkim do szeroko pojętego zawłaszczania szans życiowych, które wprost nie muszą się odnosić do wzrostu nierówności w dochodach czy płacach. Dzieje się tak głównie dlatego, że w okresie kryzysu gospodarczego następuje wyraźnie obserwowany proces uspołeczniania ryzyka, niepewności i strat związanych z aktywnością ekonomiczną, rozpatrywaną zarówno z perspektywy jednostkowej, jak i grupowej. Szczególnym efektem tego procesu jest zjawisko prywatyzowania zysków przez międzynarodowe, zglobalizowane banki inwestycyjne i przerzucanie kosztów kryzysu na państwo i społeczeństwo. Jednocześnie zmiany zachodzące w strukturze społecznej i strukturze oraz w treści pracy pod wpływem technologii cyfrowych stanowią drugą grupę przesłanek dla rozważań nad istotą i rozmiarami tendencji apropiacyjnych. Zwłaszcza że niektóre kryteria pomiaru wykluczenia społecznego czy zróżnicowania i nierówności ekonomicznych mają charakter względny. Stąd też celem rozważań będą takie zagadnienia, jak: istota i główne przesłanki procesu zawłaszczania szans życiowych we współczesnych społeczeństwach; problem pomiaru wykluczenia, nierówności społecznych i ekonomicznych; wpływ nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje do zawłaszczania.

Słowa kluczowe: apropiacja, szanse życiowe, kryzys, nierówności społeczne, nierówności ekonomiczne, wykluczenie społeczne, podział cyfrowy, struktura społeczna.

1. Istota i główne przesłanki procesu zawłaszczania (apropriacji) szans życiowych we współczesnych społeczeństwach

Chcąc wskazać na problem apropiacji szans życiowych jednostek i całych grup społecznych w społeczeństwach doświadczających konsekwencji kryzysu gospodarczego jako problem zdaniem autorki kluczowy, należy przede wszystkim

* Prof. dr hab., Katedra Socjologii Polityki i Moralności, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź; dduraj@uni.lodz.pl.

wyjąć od stwierdzenia, że mimo ogromnych zmian w logice gospodarowania, jakie się dokonały w XX w., weberowskie (Weber 2002) rozumienie istoty zawłaszczania szans życiowych pozostaje nadal aktualne, odnosi się ono bowiem do bardzo zróżnicowanych mechanizmów wykluczania innych możliwości korzystania z różnorodnych szans życiowych, również tych, dotyczących sfery pracy i zatrudnienia, a więc w sposób pośredni – dostępu do korzyści ekonomicznych. Tytułem przypomnienia, warto dodać, że dla M. Webera szanse życiowe oznaczały przede wszystkim prawdopodobieństwo uzyskiwania społecznie cenionych dóbr: majątku, władzy, wykształcenia, prestiżu czy zdrowia. Jednocześnie Weber w sposób jednoznaczny stwierdzał, że zarówno prawo, jak i administracja państwowa stosująca to prawo mają służyć wyrównywaniu ekonomicznych, jak również społecznych szans życiowych jednostki (Weber 2002: 710–711). Podobne stanowisko zajmował R. Dahrendorf, podejmując m.in. problem związku między logiką działania gospodarki, zróżnicowaniem społecznym a szansami żywymi (Dahrendorf 1979).

W naszych rozważaniach koncentrować będziemy się na zjawisku zawłaszczania szans życiowych w sferze ekonomicznej, ale zapośredniczonemu poprzez zróżnicowany dostęp do pracy w wykształcającym się społeczeństwie informacyjnym. Przy bardziej pogłębionej analizie możemy również dostrzec pochodny i bardzo złożony proces samowykluczania się różnych grup społecznych, który jeszcze bardziej petryfikuje funkcjonujące mechanizmy apropracyjne. Istotna różnica dotyczy w zasadzie tego, że obecnie mechanizmy apropracyjne w związku z procesami globalizacji i digitalizacji społeczeństw uruchamiane są również na szeroką skalę w wymiarze światowym, czego szczególnym przypadkiem jest aktywność dużych korporacji przemysłowych czy międzynarodowych banków inwestycyjnych. Aktywność ta wpisana jest w internetową rewolucję, połączoną z logiką społeczeństwa konsumpcyjnego, co powoduje, że nowoczesne technologie informatyczne zmieniają nie tylko strukturę społeczną, ale również szeroko pojęte systemy pracy zarówno w odniesieniu do treści pracy, jak i form pracy i form zatrudniania. Zmiany te stawiają podmioty polityczne i ekonomiczne przed zupełnie nowymi wyzwaniami, na co zwracał uwagę m.in. E. Castells (zob. m.in.: Castells 2003; Castells, Himanen 2009). A. Bard i J. Söderqvist (2006), pisząc o „społeczeństwie netokratycznym”, zwracają uwagę na to, że w społeczeństwach tych zmienia się nie tylko struktura społeczna, w której da się wydzielić dwie zasadnicze klasy (netokratów i konsumptariat), ale i cały etyczny kontekst działań społecznych, w tym również działań gospodarczych. Na klasę netokratów składają się osoby posiadające wysoko specjalistyczną wiedzę z zakresu nowoczesnych technologii (Krzysztofek 2006), którą wykorzystują dla uzyskania przewagi nad pozostałymi jednostkami w społeczeństwie, tworzącymi konsumptariat. Konsumptariat natomiast w najprostszym rozumieniu jest to klasa, którą charakteryzuje bierność i bezrefleksyjność w odbieraniu treści

emitowanych przez techniczne środki masowej komunikacji, w tym zwłaszcza przez Internet. Klasa ta nie posiada kompetencyjnych narzędzi do zmiany rzeczywistości społecznej, a także umiejętności selekcji i przetwarzania ogromu informacji, które dostarczają im nowoczesne środki teleinformatyczne. Tak więc nie chodzi tutaj tylko o dostęp do nowoczesnych technologii teleinformatycznych, ale głównie o deficyty w zakresie kwalifikacji umożliwiających skuteczne korzystanie z zasobów Internetu.

Idąc dalej, można powiedzieć, że nawet wtedy, kiedy jednostka posiada takie kwalifikacje, często podlega swoistej manipulacji ze strony przedsiębiorstwa (Walczak-Duraj 2012b), zwłaszcza wtedy, kiedy zostaje włączona w rozbudowane za pośrednictwem Internetu programy działań korporacyjnych skierowane na konsumentów. Jednostki tracą czas, zaangażowanie emocjonalne na rzecz podmiotów, które czerpią korzyści ekonomiczne z podziału cyfrowego (*digital divide*). Sieciowe organizacje konsumenckie traktowane są przez wiele firm jako scena, gdzie można wywoływać, obserwować i wykorzystywać talenty i pracę konsumentów dla czysto pragmatycznych, ekonomicznych celów, sprawiając przy tym wrażenie, że są to działania związane z realizacją potrzeb indywidualnych i społecznych klientów. Wiele współczesnych, dużych korporacji zaczyna działać „[...] niczym reżyser w tym mimo wszystko nieprzewidywalnym przedstawieniu” (Bankś, Daus 2002: 43). Duże korporacje, ale nie tylko, zdają sobie sprawę z tego, że za sprawą Internetu, jako jego użytkownicy ciężymy, jak mówi B. Brenn (2003), ku metafizyce. Większość wcześniej trudnych do osiągnięcia bądź wręcz niemożliwych stanów czy sytuacji staje się całkiem realna. Jednak zachodzi tutaj proces o wiele poważniejszy, polegający na wchodzeniu w nową erę, którą określa się jako „marketing stanu umysłu”, polegający na tym, że marketer zaczyna wchodzić w rolę uzdrowiciela, którego celem jest doprowadzenie do sytuacji, w której w świecie zbyt dużej ilości informacji konsument będzie zauważalny, głównie dlatego, że Yoda-Superbrand wskaże nam drogę. W ten sposób w tej selektywnie zorganizowanej rzeczywistości wirtualnej konsument internetowy będzie wybierał „swoje” rzeczywistości: wiadomości, rzeczy, sposoby konsumpcji i komunikowania się z innymi uczestnikami sieci. Można dodać, że ten marketingowo-internetowy doradca poprzez uruchamianie interaktywnych narzędzi komunikacji społecznej sprawi, że aktualny bądź/i potencjalny klient w wielu przypadkach w tej selektywnie zorganizowanej rzeczywistości zaczyna doświadczać poczucia podmiotowości, wyjątkowości, a czasem nawet sprawstwa. Strategia ta opiera się na tezie, że współcześni konsumenci chcą nie więcej, ale mniej wyboru (bo jest on już zbyt duży). Co więcej, rozwój zaawansowanych narzędzi internetowej komunikacji marketingowej pozwala równolegle stosować narzędzia marketingu komunikacyjnego, którego adresatem jest zarówno jednostka, jak i grupa. Spersonalizowany program lojalnościowy jako podstawowa strategia z repertuaru marketingu

komunikacyjnego, stosowanego głównie za pośrednictwem mediów tradycyjnych, zostaje zatem wzbogacany poprzez wykorzystywanie już istniejących lub/i budowę społeczności konsumenckich za pośrednictwem Internetu. Klienci mają przede wszystkim pozostać lojalni i przyciągnąć innych klientów. W internetowym marketingu komunikacyjnym stosowana jest również implementacja modelu sieciowej społeczności konsumenckiej, bazującego na hierarchii potrzeb A. Masłowa, gdzie poszczególnym grupom potrzeb ludzkich przypisywane są różne działania marketingowe (K a r o l a k 2000). Idea internetowej społeczności konsumenckiej jako projekt marketingowy, operacjonalizowana jest w postaci gry o wyniku *win-win* – wygrywa firma i klient; w praktyce często przybiera postać: wygrany (*win*-firma) – przegrany (*lose*-klient). Na podstawie tych spontanicznie zazwyczaj tworzonych społeczności, firmy zaczęły budować „sieciową strategię lojalności” wokół marki, która powoduje, że przy bardzo rozbudowanych, internetowych działaniach marketingowych aktualni i potencjalni konsumenci, jak twierdzą specjaliści, mają poczucie, że marka nie należy do danej firmy, ale do nich; mają wrażenie, że to głównie oni zdecydują, czy będzie ona nadal silna, czy też utraci swój status na rzecz innego produktu. Pojawia się więc pytanie, czy nie mamy tutaj do czynienia z procesem apropiacji?

Uwzględniając posiadanie przez jednostki głębszej wiedzy z zakresu informatyki połączonej ze znajomością jej specyficznego języka, możemy wyróżniać szersze kategorie społeczne (*knowledge workers*), czyli osoby, których treść pracy spełnia trzy podstawowe kryteria: „[...] (1) używanie technologii informacyjnej, (2) niezależne projektowanie ważnych aspektów pracy, i (3) przynajmniej ponadprzeciętny poziom przygotowania zawodowego (tytuł licencjata)” (P y ö r i a 2005: 14). Pojawia się więc pytanie zasadne z perspektywy wychodzenia z kryzysu, jakie zmiany wprowadzą usieciowione coraz bardziej społeczeństwa i ich gospodarki zarówno do ogólnych stosunków władzy, jak i prestiżu, bogactwa czy pozycji społecznej, aby nie dochodziło do zawłaszczania nowych możliwości stwarzanych przez sieć. Tym bardziej że w społeczeństwie, w którym najważniejszą rolę zaczynają odgrywać netokraci, najbardziej zmienia się jednak język, a jego najbardziej problematycznym aspektem jest nadawanie starym słowom nowych znaczeń (B a r d, S ö d e r q v i s t 2006: 42) i na nowo definiuje takie podstawowe pojęcia, jak prawda, dobro czy wiedza, co w konsekwencji prowadzi do nowego sposobu myślenia. Proces ten widać wyraźnie na przykładzie paradygmatu „nowej ekonomii”, w której zespołowi czynników społeczno-ekonomicznych – czyli ekonomii „policzalnej”–„dotykanej” (*tangible economics*) przeciwstawia się nowe pojęcia, oparte na wartościach niewymiernych – ekonomii „niepoliczalnej” (*intangible*) – takie jak: tożsamość, informacja, wartość intelektualna, kompetencje, wiedza czy reputacja. Nowa ekonomia często nazywana gospodarką opartą na informacji, zmieniła radykalnie logikę i sposób funkcjonowania podmiotów gospodarczych i w istotny sposób wpłynęła nie tylko na zasady, procedury i stra-

tegie przedsiębiorstw stosowane wobec innych podmiotów gospodarczych, ale również na relacje ze społeczeństwem. Istotne przewartościowania w obrębie wiodących kategorii opisu i oceny sfery działań gospodarczych idą jednocześnie w parze z „urynkowaniem” wiodących kategorii etycznych, które z jednej strony podlegają procesowi instytucjonalizacji etycznej, polegającemu na tworzeniu rozbudowanych programów etycznych, z drugiej zaś na ich instrumentalizacji (pragmatyzacji), ze względu na ich rosnącą skuteczność we współczesnych, demokratycznych społeczeństwach (szerzej na ten temat w: Walczak-Duraj 2010, 2011, 2012a, 2013). Procesy te powodują pojawianie się nowych obszarów ludzkiej aktywności, gdzie dochodzi do zawłaszczania szans życiowych.

2. Problem pomiaru nierówności społecznych i ekonomicznych

Za jedną z wiodących konsekwencji awspólnotowych zbyt zindywidualizowanych modeli życia społecznego, w tym systemu rynkowego, uznaje się coraz częściej zbyt duże zróżnicowanie i nierówności społeczne, przejawiające się w bardzo różny i złożony sposób. W odniesieniu do zglobalizowanego i coraz bardziej usieciowionego rynku już w okresie przed kryzysem obserwować było można postępujący, materialny sukces i jednocześnie pogłębiającą się społeczną porażkę. W efekcie doprowadziło to do uspołecznienia kosztów i konsekwencji kryzysu przy nienaruszonych, sprywatyzowanych zyskach. Najwięcej nierówności mierzonej rozmiarami dochodów występuje w Singapurze, USA, Portugalii i Wielkiej Brytanii. W Singapurze i USA najbogatsze 20% ludzi zarabia ok. 10 razy więcej niż najbiedniejsze 20%. W Polsce, w 2007 r. stosunek ten wynosił 5,3, a w 2008 r. – 5,1, co sytuuje nas nieco powyżej średniej dla UE (5,0). Nie wchodząc w szczegóły, na podstawie przytaczanych przez R. Wilkinsona i K. Picketta (2011: 35–46) wskaźników badań można powiedzieć, że w społeczeństwach o większych nierównościach dochodowych osiągnęte dochody mają wpływ na poziom zaufania społecznego, zaburzenia psychiczne, przeciętne dalsze trwanie życia i umieralność niemowląt, otyłość, wyniki nauczania dzieci, urodzenia przez nieletnie matki, zabójstwa czy współczynnik przynonizacji.

Według danych OECD dotyczących rankingu państw o największych nierównościach społecznych, liczonego na podstawie współczynnika Giniego, zarobkowa przepaść między najbogatszymi a najbiedniejszymi mieszkańcami krajów OECD powiększa się w zastraszającym tempie (*OECD: Ranking...* 2011). Dochód 10% najbogatszych mieszkańców tych państw jest obecnie średnio dziewięć razy wyższy od dochodu 10% najbiedniejszych mieszkańców państw OECD. Największe dysproporcje między bogatymi i biednymi występują w Chile (stosunek 27 : 1), Meksyku, Turcji, Stanów Zjednoczonych i Izraela (po 14 : 1). Najmniejsze różnice w dochodach społeczeństwa występują w Słowenii (stosunek 5 : 1) i Danii,

Grecji, Czechach, Norwegii i Hiszpanii. W Polsce średnio stosunek dochodów najbogatszych do najbiedniejszych wynosił 8 : 1, a w Niemczech – 7 : 1. Warto dodać, że średnia wartość współczynnika Giniego (stanowiącego standardową miarę koncentracji bogactwa, mogącą przyjmować wartość od 0 do 1, choć może też przyjmować formę punktową – 0–100 pkt) dla krajów OECD oscyluje obecnie wokół 0,315; co więcej współczynnik ten wzrósł w 17 z 22 krajów OECD, dla których dostępne są dane historyczne. Współczynnik Giniego to tylko jeden z wielu indeksów służących do mierzenia w sposób ilościowy nierówności ekonomicznych; służy jednak tylko do mierzenia nierówności w rozkładzie dochodów, choć zarówno w ujęciu statycznym, jak i procesualnym. Inne miary wykorzystuje się do mierzenia nierówności w rozkładzie wydatków lub płac. Stąd też, stosując różne miary, możemy otrzymać nieco inny obraz zróżnicowania nierówności społecznych i szans życiowych, w tym ekonomicznych oraz wykluczenia społecznego. Przy czym dążenie do pełnego zagregowania wskaźników tego zróżnicowania nie zawsze jest możliwe. Jednak coraz częściej analizę nierówności społecznych, w tym ekonomicznych, prowadzi się w ujęciu kontekstowym, tworząc m.in. różnego rodzaju indeksy i stosując system wielu zmiennych wyrażanych punktowo. Interpretując dane, możemy z pewnym uroszczeniem stwierdzić, że im wyższa zbiorcza liczba uzyskanych punktów, tym prawdopodobieństwo uzyskania społecznie cenionych dóbr, takich jak: dochód, wykształcenie, prestiż, dostęp do władzy czy zdrowia, jest wyższe; albo mówiąc inaczej, wyższe prawdopodobieństwo szerszego dostępu jednostek i grup społecznych do możliwości wykorzystania szans życiowych. Klasycznym przykładem takiego kontekstowego spojrzenia na dostęp jednostek i grup do większej bądź mniejszej możliwości wykorzystania szans życiowych w danym społeczeństwie, a co za tym idzie, większych lub mniejszych możliwości zawłaszczania tych szans przez innych, jest zestawienie punktowo-procentowych wartości dotyczących siedmiu zmiennych (w tym indeksów i współczynników) obliczonych dla 27 państw Unii Europejskiej za lata 2005–2007 (zob. tab. 1). Do listy tych zmiennych zaliczono: indeks percepcji korupcji (CPI), współczynnik Giniego, publiczne wydatki na ochronę zdrowia (wyrażone procentowym udziałem w PKB), publiczne wydatki na edukację (wyrażone procentowym udziałem w PKB), gęstość autostrad (na 1000 km²), liczbę więźniów (na 100 000 mieszkańców) i indeks demokracji (*The Economist Intelligence...* 2007). Polska w tym zestawieniu znalazła się na trzecim miejscu od końca (na 25.) z liczbą 336,03 pkt wobec 606,70 pkt dla Danii (1. miejsce). Mniejszą liczbę punktów uzyskała tylko Łotwa (różnica 12,46 pkt) i Rumunia (różnica 23,62 pkt).

Tabela 1. Poziom nierówności ekonomicznych państw członkowskich UE na tle innych wskaźników i wartości wpływających na możliwości realizacji szans życiowych

Lp.	Państwo	Suma*	Indeks percepcji korupcji (CPI)		Współczynnik Giniego		Publiczne wy- datki na ochro- nę zdrowia (% PKB)		Publiczne wydatki na edukację (% PKB)		Gęstość autostrad (na 1000 km ²)		Więźniowie (na 100000 osób)		Indeks demokracji	
1	2	3	4		5		6		7		8		9		10	
1	Dania	606,70	9,4	100,00	24,7	100,00	7,1	86,59	8,5	100,00	24	39,34	77	84,42	9,52	96,36
2	Szwecja	564,52	9,3	98,94	25,0	98,80	7,7	93,90	7,4	87,06	4	6,56	82	79,27	9,88	100,00
3	Holandia	557,28	9,0	95,74	30,9	79,94	5,7	69,51	5,4	65,53	61	100,00	128	50,78	9,66	97,87
4	Belgia	553,65	7,1	75,53	33,0	74,85	6,9	84,15	6,1	71,76	57	93,44	91	71,43	8,15	82,49
5	Niemcy	537,81	7,8	82,98	28,3	87,28	8,2	100,00	4,6	54,12	34	55,74	95	68,42	8,82	89,27
6	Słowenia	528,17	6,6	70,21	28,4	86,97	6,6	80,49	6,0	70,59	24	39,34	65	100,00	7,96	80,57
7	Luksemburg	522,40	8,4	89,38	31,5	78,41	7,2	87,80	3,6	42,35	57	93,44	167	38,92	9,10	92,11
8	Finlandia	521,37	9,4	100,00	26,9	91,82	5,7	69,51	6,5	76,47	2	3,28	75	86,67	9,25	93,62
9	Austria	513,52	8,1	86,17	29,1	84,88	7,8	95,12	5,5	64,71	20	32,79	105	61,90	8,69	87,96
10	Francja	511,90	7,3	77,66	32,7	75,54	8,2	100,00	5,9	69,41	19	31,15	85	76,47	8,07	81,68
11	Wielka Brytania	465,66	8,4	89,36	36,0	68,61	7,0	85,37	5,4	63,53	15	24,59	124	52,42	8,08	81,78
12	Irlandia	464,17	7,5	79,79	34,4	72,01	5,7	69,51	4,8	56,47	3	4,92	72	90,28	9,01	91,19
13	Portugalia	458,11	6,5	69,15	38,5	61,16	7,0	85,37	5,7	67,06	22	36,07	121	53,72	8,16	82,59
14	Cypr	450,61	5,3	56,38	31,5	78,41	2,6	31,71	6,3	74,12	29	47,54	76	85,53	7,60	76,92
15	Malta	438,92	5,8	61,70	31,5	78,41	7,0	85,37	4,5	52,94	0	0,00	86	75,58	8,39	84,92
16	Włochy	435,30	5,2	55,32	36,0	68,61	6,5	79,27	4,7	55,29	22	36,07	104	62,50	7,73	78,24
17	Hiszpania	424,59	6,7	71,28	34,7	71,18	5,7	69,51	4,3	50,59	20	32,79	145	44,83	8,34	84,41
18	Czechy	412,90	5,2	55,32	25,4	97,24	6,5	79,27	4,4	51,76	7	11,48	185	35,14	8,17	82,69

Tabela 1 (cd.)

1	2	3	4	5		6		7		8		9		10		
19	Węgry	410,14	5,3	56,38	26,9	91,82	5,7	69,51	5,5	64,71	6,0	9,84	156	41,67	7,53	67,21
20	Słowacja	388,96	4,9	52,13	25,8	95,74	5,3	64,63	4,3	50,59	6,0	9,84	158	41,14	7,40	74,90
21	Grecja	387,10	4,6	48,94	34,3	72,01	4,2	51,22	4,3	50,59	6,0	9,84	90	72,22	8,13	82,29
22	Bulgaria	354,41	4,1	43,62	29,2	84,59	4,6	56,10	4,2	49,41	3,0	4,92	148	53,92	7,10	71,86
23	Litwa	352,73	4,8	51,06	36,0	68,61	4,9	59,76	5,2	61,18	6,0	9,84	240	27,08	7,43	75,20
24	Estonia	350,42	6,5	69,15	35,8	68,99	4,0	48,78	5,3	62,35	2,0	3,28	333	19,52	7,74	78,34
25	Polska	336,03	4,2	44,68	34,5	71,59	4,3	52,44	5,4	63,53	1,0	1,64	230	28,26	7,30	73,89
26	Łotwa	324,57	4,8	51,06	37,7	65,52	4,0	48,78	5,3	62,35	0	0,00	292	22,26	7,37	74,80
27	Rumunia	312,41	3,7	39,36	31,0	79,68	3,4	41,46	3,4	40,00	0,5	0,82	164	39,63	7,06	71,46

* Punkty przyznano przyjmując, że najwyższy (najlepszy) poziom danego wskaźnika wynosi 100, a inne układają się odpowiednio proporcjonalnie (jak przy liczeniu procentów).

Źródło: **indeks percepcji korupcji** – *World Economic...* (2007), wskaźnik opracowany na podstawie analizy ekspertów i ankiet przeprowadzanych wśród przedsiębiorców, którzy oceniają, jak bardzo rozpowszechniona jest korupcja w poszczególnych krajach; **współczynnik Giniego** – *Human Development...* (2005); mierzy rozwarstwienie dochodów w całym społeczeństwie; wartość 1 oznaczałaby całkowitą równość, a 100 – kumulację całego bogactwa w ręku jednej osoby; **publiczne wydatki na ochronę zdrowia** (jako % PKB) – *Human Development...* (2004); **publiczne wydatki na edukację** (jako % PKB) – *Human Development...* (2002–2005); **gęstość autostrad** (na 1 000 km²) – *Eurostat* (2003); **więźniowie** (na 100 tys. osób) – *Human Development...* (2007); **indeks demokracji** – *The Economist Intelligence...* (2007); indeks przygotowywany przez brytyjski tygodnik, który powstaje na podstawie oceny wybranych wyborczych swobód, funkcjonowania rządu, aktywności obywatelskiej i kultury politycznej; 10 to wartość maksymalna.

Tak więc mimo całej złożoności interpretacyjnej, a czasem i braku możliwości zmierzenia bezpośrednich związków i zależności między cechami położenia społecznego a natężeniem mechanizmów apropiacyjnych, można stwierdzić, że mechanizmy te nadal występują w społeczeństwach liberalnych demokracji, zaś w Polsce proces ten jest szczególnie widoczny, ale tylko wtedy, gdy uwzględnimy wiele zmiennych, często o charakterze jakościowym i trudno mierzalnych. Tym bardziej że nadal pozostaje nierozwiązany problem daleko idącej arbitralności w doborze zmiennych, za pomocą których będziemy mierzyć, a czasem tylko szacować, faktyczne i potencjalne źródła generujące procesy apropiacji szans życiowych w danym społeczeństwie. Chociaż na zróżnicowanie i nierówności społeczne danego społeczeństwa, zwłaszcza zaś na zróżnicowanie jego kondycji i pewności finansowej (rozumianej zazwyczaj w kategoriach względnej stałości pracy), wpływa o wiele więcej czynników niż często uwzględnia się w raportach międzynarodowych organizacji czy w przywoływanych, internetowych opracowaniach dobrze nadających się do medialnej multiplikacji.

Empirycznym dowodem na złożoność wzajemnych zależności składających się na rozwarstwienie społeczne, w tym rozwarstwienie ekonomiczne, jest lista zmiennych, uwzględnianych np. w kolejnych edycjach *„Diagnozy Społecznej...”,* gdzie uwzględnia się nie tylko dochody czy płace, ale również strukturę kredytów i pożyczek zaciąganych przez gospodarstwa domowe (wiodące cele, na które przeznacza się pożyczone pieniądze, i głównych, instytucjonalnych i poza-instytucjonalnych kredytodawców) czy dynamikę struktury umów prowadzących do świadczenia pracy. W kolejnych raportach *„Diagnozy Społecznej..."* poszukuje się np. (stosując m.in. analizę czynnikową) związków między różnymi kryteriami (część z nich ma charakter względny) wykluczenia społecznego (m.in. ubóstwo, bezrobocie, poczucie dyskryminacji społecznej, wiek 50+ lat, niepełnosprawność, samotność, mieszkanie na wsi, wykształcenie poniżej średniego, uzależnienie od alkoholu i narkotyków, konflikt z prawem) a rodzajami (czynnikami) tego wykluczenia, takimi jak: wykluczenie fizyczne, wykluczenie strukturalne, wykluczenie normatywne i wykluczenie materialne (Czapieński 2013: 379–384). Co więcej, bada się również strukturę osób (kategorii i grup) zagrożonych wykluczeniem i wykluczonych wskazanymi wyżej typami wykluczenia m.in. w odniesieniu do takich zmiennych, jak: płeć, grupy społeczno-ekonomiczne, typ gospodarstwa domowego czy województwo.

Prowadzone analizy, często w perspektywie 10 lat (2003–2013), pokazują, że odpowiedź na pytanie, czy polskie społeczeństwo staje się coraz bardziej rozwarstwione tylko na podstawie rozwarstwienia dochodowego jest negatywna (zob. Czapieński 2013: 406–407). Z analiz wynika bowiem, że choć w ostatnich latach bogacenie się Polaków nie było równomierne, to nie oznaczało, że ubodzy mieli mniejsze szanse na awans ekonomiczny niż bogaci; co więcej, mimo kryzysu gospodarczego rozwarstwienie dochodowe utrzymuje się na poziomie mniejszym niż przed kryzysem (Czapieński 2013: 406), a współczynnik Giniego

spadł z poziomu 0,313 w 2009 r. do 0,299 w 2013 r. Kiedy np. analizuje się zagrożenie wykluczeniem i faktyczny zakres tego wielowymiarowego wykluczenia w różnych grupach społecznych, to okazuje się np. że największy odsetek Polaków w wieku 16 lat i więcej zagrożonych jest wykluczeniem strukturalnym i fizycznym (odpowiednio: prawie 12,6 i 10,5% – Czapieński 2013: 379), ale wykluczonych jest najwięcej z powodów materialnych (7,4%). Zdaniem badaczy

[...] w polityce reintegracji społecznej przeciwdziałanie bezrobociu i związanemu z nim ubóstwu powinno być zadaniem priorytetowym, jako że w przypadku tego typu wykluczenia niemal wszyscy zagrożeni wykluczeniem są już faktycznie wykluczeni (Czapieński 2013: 380).

Tym, co jest ważne dla naszych analiz, są dane przytaczanego raportu, według których wykluczeniem społecznym z jakichkolwiek powodów zagrożone są najbardziej gospodarstwa domowe rencistów i osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, a najmniej gospodarstwa pracowników i pracujących na własny rachunek (Czapieński 2013: 380). Tak więc z „*Diagnozy Społecznej...*” wyłania się nieco inny obraz zróżnicowania i nierówności społecznych w Polsce i we współczesnych społeczeństwach demokratycznych niż z dość ogólnych danych instytucji międzynarodowych. Jeszcze inne akcenty pojawiają się w interpretacjach wielu teoretyków i badaczy życia społecznego, zwłaszcza wtedy, kiedy przedmiotem analizy jest przede wszystkim zmiana klimatu społecznego, opinii i nastawień społecznych wobec logiki funkcjonowania systemu rynkowego, a zwłaszcza jego wiodących, głównie międzynarodowych instytucji finansowych, które wpływają w istotny sposób na kierunki, głębokość i stopień spetryfikowania nierówności ekonomicznych.

Kryzys finansowy zarówno w USA, jak i w Europie zmienił dość radykalnie nastawienie społeczne do rynków finansowych i doprowadził do tego, że społeczeństwa zaczęły pokazywać bogatym „czerwoną kartkę”. Należy przy tym podzielić opinię M. Narbutta (2011: P6), że o wiele bardziej niebezpieczna będzie sytuacja, gdy tę czerwoną kartkę społeczeństwa pokażą również politykom, którzy nie poradzą sobie z wyzwaniem, jakie stawia przed nimi kryzys. Obecny kryzys finansowy jest częścią kryzysu gospodarczego, którego początków możemy szukać już w końcu lat 70. XX w. Jeśli zaś szukać będziemy pierwotnych źródeł kryzysów gospodarczych w XIX-wiecznej idei wolnego rynku (od państwa, czyli władzy politycznej), to słuszne wydaje się postawienie pytania, kto na tym wolnym rynku zyskuje wolność, bo przecież sam rynek nie jest podmiotem; odpowiedź jest znana. Stąd istnieją dwa powody podnoszenia z perspektywy obecnego kryzysu kwestii wolnego rynku: osłabienie, w wyniku zmian technologicznych pozycji świata pracy – pracobiorców, oraz uwolnienie się w znaczącym stopniu od państwa koncentrującego się i wzmacnianego procesami globalizacyjnymi świata kapitału, zwłaszcza kapitału finansowego. Zdaniem K. Wieleckiego (2012: 342) te dwa wiodące procesy wywołały nie tylko istotne zmiany w strukturze społecznej oraz w całym łańdżu instytucjonalnym poszczególnych

społeczeństw; spowodowały również wytworzenie się „masy społecznej”, nieposiadającej pewnych istotnych cech społeczeństwa lub w stopniu wyraźnie osłabionym. Rozwój i ekspansja globalnego rynku wirtualnego (co starano się w tym tekście zaznaczyć), uniezależniającego się od realnych rynków lokalnych, od państwa i spełnianych przez niego funkcji redystrybucyjnych, i podejmującego często walkę z indywidualnymi i regionalnymi inicjatywami gospodarczymi zaszły tak daleko, że można zgodzić się ze stwierdzeniem, że:

W sieci toczy się [...] walka o władzę, czyli przede wszystkim o kody kulturowe, o wizje historii, wyobrażenia i racjonalizacje zbiorowe, o wolność, a przede wszystkim o podmiotowość i demokrację. [...] Jej [demokracji, przyp. D. W.-D.] przestrzenią musi być globalna sieć. Brak demokracji oznacza dramatyczne narastanie nierówności, aż do marginalizacji, ogromnych i coraz bardziej powiększających się rzesz ludzkich we wszystkich wymiarach ładu społecznego (Wieliński 2012: 412).

Jednak i sama demokracja znajduje się w głębokim kryzysie, więc w przyszłości będzie z pewnością inna. Można już teraz zakładać, że wiodącym kryterium legitymizacji władzy politycznej w społeczeństwie będzie nie wynik wyborów, ale siła władzy sądenia, zaznaczająca swą obecność w sieci. Stąd tak ważne jest, abyśmy jak najszybciej wyszli z kryzysu mentalnego i aksjonormatywnego.

Wiele zależeć będzie od tego, czy przywróci się w tym zglobalizowanym i usieciowionym społecznym świecie liberalnej demokracji właściwe miejsce takim wartościom, jak równość i sprawiedliwość społeczna, solidarność społeczna czy odpowiedzialność. Jak ma jednak przebiegać ta swoista rewolucja w sytuacji, gdy stary, analogowy świat hierarchii, typowy zwłaszcza dla instytucji politycznych ściera się z nowym, cyfrowym światem sieci, w którym zindywidualizowana etyka netokratyczna oparta jest przede wszystkim na wolności i to głównie na wolności w dostępie do informacji stającej się podstawowym dobrem, zasobem, organizującym przebieg życia jednostki (szerzej na ten temat: Walczak-Duraj 2013).

3. Wpływ nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje apropiacyjne

Za sprawą rozwoju nowoczesnych technik teleinformatycznych pojawiła się klasa netokratów i klasa konsumptariatu, zaś za sprawą zmian w systemach i rynkach pracy, form zatrudnienia (pracownicze i w ramach umów cywilno-prawnych) i treści oraz form pracy (elastyczne formy pracy) pojawił się prekariat (Standin g 2011), często w publicystyce społecznej określany mianem klasy wykluczonych. To właśnie w odniesieniu do tej klasy (kategorii społecznej?) bardzo często podnoszone są kwestie związane z apropiacją szans życiowych. Prekariat, stanowiący obecnie przedmiot wielu refleksji teoretycznych i badań empirycznych, pozbawiony jest, jak wiadomo, siedmiu gwarancji związanych z pracą: rynku pracy,

czyli odpowiednich możliwości pracy; zatrudnienia – odpowiedniej ochrony przed zwolnieniem; pracy – czyli pewności wykonywania danej pracy i obowiązków z niej wynikających; bezpieczeństwa w pracy – szeroko pojętej ochrony zdrowia pracownika; reprodukcji umiejętności – zapewnienia zarówno nauki zawodu, szkoleń, jak i właściwego wykorzystania nabytych umiejętności w pracy; dochodu – dopasowanego do wykonywanej pracy stałego wynagrodzenia, oraz reprezentacji – przedstawicielstwa interesów pracownika (członkostwo w związkach zawodowych).

Paradoksalnie jednak, to dzięki technokracji i technoindustrializacji powstały nie tylko nowe, ale i w znacznym stopniu zrewoltowane klasy wykluczonych ze względnie stabilnych i przewidywalnych reguł gry rynkowej (prekariat), jak również „klasy” krytycznych elit, zastanawiających się w sieci nie tylko nad rzeczywistą wartością globalnych, neoliberalnych ideałów, ale również nad specyfiką biznesowego, wcześniej wspomnianego interaktywnego marketingu komunikacyjnego, noszącego bardzo często znamiona wyrafinowanej manipulacji (zob. m.in. Walczak-Duraj 2012a, b).

Procesy, o których wspomniano wyżej, nie tylko więc wyzwalały wiele mechanizmów zawłaszczania szans życiowych jednostek i grup społecznych, ale równocześnie pozwalają na zmultiplikowane sieciowo obnażanie istoty owych mechanizmów, co wyraźnie ułatwia analizę procesów apropiacyjnych.

Warto jednak w tym miejscu odwołać się do dość powszechnie podzielanej nadziei związanej z pojawieniem się Internetu, który początkowo został potraktowany nie tylko jako wiodąca technologia społeczeństwa informacyjnego czy społeczeństwa wiedzy (zob. m.in.: Bühl 1996; Dertouzos 1997), ale również jako „the great equalizer” (m.in. Rheingold 1993) zróżnicowania i nierówności społecznych, co miało m.in. zmniejszyć (lub wręcz zniwelować) tendencje do apropiacji szans życiowych we współczesnych społeczeństwach. Jednak równolegle rozwijające się koncepcje i towarzyszące im hipotezy, dotyczące związku między różnicami wiedzy a społecznymi nierównościami (hipotezy deficytu, m.in.: Tichenor, Donohue, Olien 1970; Horstmann 1991; Hradil 2001; dyfuzji, m.in.: Ettema, Kline 1977), czy hipoteza dyferencjacji (m.in. Bonfaddelli 1988), ujawniły nie tylko różnice stanowisk i interpretacji uzyskanych danych na poziomie empirycznym, odnoszących się do społecznych konsekwencji upowszechniania cyfrowych technologii, ale również zmianę sposobu myślenia na temat funkcji tych technologii, początkowo wpisywanych przede wszystkim w procesy rozwoju gospodarczego i tworzenia nowych (pod wieloma względami; również nowych co do treści i form pracy) miejsc pracy.

W efekcie, jak interesująco piszą M. Marr i N. Zillien (2013), współcześnie pojawiły się trzy centralne problemy badawcze, dotyczące cyfrowego podziału społeczeństwa, krytycznie odnoszące się do często *implicite* przyjmowanych scenariuszy społecznych zagrożeń (głównie pogłębiania bądź pojawiania się nowych nierówności i wynikających stąd, ewentualnych tendencji apropria-

cyjnych), a w szczególności związane ze wspieraniem dostępu do technologii cyfrowych w aspektach:

1) konieczności i związanych z nimi utrudnień **w dostępie** (m.in. problem tzw. *offliner-ów* i powody ich cyfrowej abstynencji);

2) adekwatności i związanych z nią utrudnień **w użytkowaniu** (m.in. problem dyskryminacji (nierówności) poprzez zróżnicowane użytkowanie nowych technologii i ich ofert);

3) względności skutków wynikających z **utrudnień dostępu i użytkowania** (różnicujący potencjał oddziaływania nowych technologii) (Marr, Zillien 2013: 121–132).

Można zatem zgodzić się ze stanowiskiem M. Baranowskiego, że w kapitalizmie informacyjnym istnieją specyficzne warunki ku temu, by osoby o odpowiednich kompetencjach, posiadające określone środki finansowe, mogły pozbawiać innych określonych szans życiowych. Ale, jak stwierdza autor:

[...] odrzuciwszy całe zaplecze technologiczne, sytuacja [...] przypomina tę z przeszłości. Być może dzisiejsze warunki dają szansę większego pomnożenia majątku (przy odpowiednim stopniu ryzyka) niż na początku XX w. Ale mechanizmy zróżnicowania społecznego są bardzo podobne (tzn. podłoże jest zbliżone, ale środki realizacji inne) (Baranowski 2009: 144).

4. Podsumowanie

Wobec złożoności właściwego wyinterpretowania wpływu nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje apropiacyjne należy nadal odwoływać się do tradycyjnie ujmowanych wskaźników owych nierówności, zwłaszcza nierówności w wymiarze ekonomicznym, zwracając jedynie większą uwagę na to, że konsekwencje tych nierówności w wymiarze apropiacyjnym, ze względu na złożoność i zapośredniczenie wielu czynników je generujących, mogą być nie tylko odłożone w czasie (np. w sensie generacyjnym), ale również w odmienny sposób być społecznie realizowane. Jednak nadal, trzymając się weberowskiej perspektywy, uporządkowane i ujęte w określone ramy ładu aksjonormatywnego wzajemne relacje między gospodarką a społeczeństwem nabierają określonej treści w zinstytucjonalizowanych zachowaniach jednostek. W odniesieniu do interesujących nas tutaj zagadnień związanych ze współczesnymi procesami apropiacji szans życiowych problem polega na tym, że owe ramy aksjonormatywne w zglobalizowanej gospodarce, funkcjonującej przede wszystkim w logice neoliberalnego systemu rynkowego, nacechowane są daleko idącą instrumentalizacją podstawowych wartości etycznych, takich jak zaufanie, odpowiedzialność czy lojalność. Oczywiście jest, stosując nawet zdroworozsądkowe interpretacje, że dominacja takiego ładu etycznego w gospodarce rynkowej stanowi nie tylko wygodny punkt wyjścia do korporacyjnego multipli-

kowania nierówności ekonomicznych w wymiarze globalnym, ale również nie pozostaje bez wpływu na etykę pracy czy etos pracy. Tym bardziej że etyka pracy i ideologia pracy w ich tradycyjnym ujęciu zmieniają się nie tylko pod wpływem procesów przewartościowywania treści pracy i form zatrudnienia, ale również pod wpływem coraz bardziej wszechobecnej i medialnie wzmacnianej (również przy użyciu mediów elektronicznych) ideologii konsumeryzmu. Mało odpowiedzialne „przekierowywanie” licznych, choć wewnętrznie bardzo zróżnicowanych kategorii zawodowych i grup społeczno-zawodowych na ścieżkę konsumpcji jako wiodącego kryterium, za pomocą którego coraz częściej jednostki budują swoją indywidualną i społeczną tożsamość, ułatwia nie tylko w miarę „bezpieczne” zawłaszczanie ich szans życiowych w wymiarze ekonomicznym, ale prowadzi również do demonstrowania „wymuszonej” kontradeologii pracy.

Bibliografia

- Banks D., Daus K. (2002), *Consumer Community*, Wiley, San Francisco.
- Baranowski M. (2009), *Apropriacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym*, [w:] K. Podemski (red.), *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań, s. 135–148.
- Bard A., Söderqvist J. (2006), *Netokracja. Elita władzy i życie po kapitalizmie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Bonfadelli H. (1988), *Wissensklassen durch Massenmedien? Entwicklunb, Ergebnisse und Tragweite der Wissenskluftforschung*, [w:] W. D. Fröhlich u.a. (Hrsg.), *Die Werstelle Welt. Beiträge zur Medienökologie*, Fischer, Frankfurt am Main, s. 140–152.
- Brenn B. (2003), *Desire, connecting with what customers want*, „Fast Company”, February, No. 4, s. 14–21.
- Bühl A. (1996), *Cyber Society. Mythos und Realität der Informationsgesellschaft*, Papy-Rossa, Köln.
- Castells M. (2003), *Galaktyka Internetu: Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Castells M., Himanen P. (2009), *Spółeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu. Model fiński. Ze wstępem Edwina Benedykta*, [przeł. M. Sutowski, M. Penkala], Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Czapinski J. (2013), *Wykluczenie społeczne. Rodzaje wykluczenia społecznego*, [w:] „Diagnoza Społeczna 2013”. *Warunki i jakość życia Polaków – Raport [Special issue]*, „Contemporary Economics”, vol. 7, s. 379–407; DOI: 10.5709/ce.1897-9254.118.
- Dahrendorf R. (1979), *Life Chances. Approaches to Social and Political Theory*, Weidenfeld and Nicolson, London.
- Dertouzos M. (1997), *What Will Be: How the new World of Information Will Change our Lives*, Harper Collins, New York.
- The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy* (2007), http://www.Democracy_Index_2007_V3.pdf, 20.05.2013.
- Ettema J. S., Kline F. G. (1977), *Deficits, Differences and Ceilings. Contingent Conditions for Understanding the Knowledge Gap*, „Communication Research”, Vol. 4, s. 178–190.
- Horstmann R. (1991), *Medieneinflüsse auf politisches Wissen. Zur Tragfähigkeit der Wissenskluft-Hypothese*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

- Hradil S. (2001), *Soziale Ungleichheit in Deutschland*, Leske+Budrich, Opladen.
- Human Development Report 2006 – Complet Report HDR – Index 1975–2005 Country Ranking (2002–2007), http://www.photins.com/rankings/human_development_index_1975_2005.html, 20.05.2013.
- Karolak J. (2000), *Kiedy konsument staje się prosumentem*, „Marketing Międzynarodowy”, vol. 18, nr 12, s. 13–21.
- Krzysztofek K. (2006), *Spółeczeństwo w dobie Internetu: refleksyjne czy algorytmiczne?*, [w:] Ł. Jonak, P. Mazurek, M. Olcoń, A. Przybylska, A. Tarkowski, J. M. Zając (red.), *Re: Internet – społeczne aspekty medium. Polskie konteksty i interpretacje*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, s. 12–28.
- Marr M., Zillien N. (2013), *Cyfrowy podział*, [tłum. P. Szulich], [w:] S. Fel (red.), *Gospodarka społecznie zakorzeniona. Wybrane problemy z teorii i empirii socjologii gospodarki*, Wydawnictwo KUL, Lublin, s. 115–144.
- Narbutt M. (2011), *Naturalna higiena biznesu*, „Rzeczpospolita”, 26–27 listopada, s. P 5–6.
- OECD: *Ranking państw o największych nierównościach społecznych* (2011), http://forsal.pl/artykuly/572631,oece_ranking_panstw_o_najwiekszych_nierownosciach_spolecznych.html, 20.05.2013.
- Pyörriä P. (2005), *Knowledge Workers in the Information Society. Evidence from Finland*, University Press, Tampere.
- Rheingold H. (1993), *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier*, Addison-Wesley, Reading (MA).
- Standing G. (2011), *The Precariat. The New Dangerous Class*, Bloomsbury Academic, London.
- Stiglitz J. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J. (2008), *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W. W. Northon, New York – London.
- Tichenor P. J., Donohue G. A., Olien C. N. (1970), *Mass Media Flow and Differential Growth in Knowledge*, „Public Opinion Quarterly”, Vol. 34, s. 159–170.
- Walczak-Duraj D. (2010), *Instytucjonalizacja standardów etycznych w gospodarce rynkowej*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Etyka a moralność. Aksjonormatywny kontekst społecznej pracy i wybranych zawodów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 49–73.
- Walczak-Duraj D. (2011), *Procesy przewartościowania pracy – główne uwarunkowania i tendencje*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Przemiany pracy, postaw i ról zawodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 29–51.
- Walczak-Duraj D. (2012a), *Instytucjonalizacja i instrumentalizacja odpowiedzialności moralnej w społeczeństwie netokratycznym*, [w:] D. Walczak-Duraj, J. Mariański (red.), *Ład czy bezład moralny – ku społeczeństwu bez moralności?*, „Acta Universitatis Lodziensis”, Folia Sociologica, nr 40, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź), s. 89–111.
- Walczak-Duraj D. (2012b), *Rola reputacji i manipulacji w marketingowych strategiach komunikacyjnych przedsiębiorstw*, [w:] J. Duraj (red.), *Prace z zakresu ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, „Acta Universitatis Lodziensis”, Folia Oeconomica, nr 272, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź), s. 25–48.
- Walczak-Duraj D. (2013), *Ład aksjonormatywny w gospodarce rynkowej – ciągłość czy zmiana?*, [w:] J. Grotowska-Leder, E. Rokicka (red.), *Nowy ład? Dynamika struktur społecznych we współczesnych społeczeństwach. New Order? Dynamics of Social Structures in Contemporary Societies*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 235–252.
- Weber M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wielecki K. (2012), *Kryzys i socjologia*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Wilkinson R., Pickett K. (2011), *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.
- World Economic Outlook (2006–2011), International Monetary Found (IMF), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo0906.pdf>, 30.08.2013.

Danuta Walczak-Duraj

APPROPRIATION OF LIFE CHANCES IN MODERN SOCIETIES

Summary. Leading article's thesis amounts to saying that the period of economic crisis in societies based on the logic of the market economy functioning before all in the neo-liberal paradigm, promotes the belief about the growth of social and economic inequality. This conviction relates primarily to the wider life chances of grabbing that simply do not need to be related to an increase in income inequality and wages. This is mainly because during the economic crisis is specifically observed the process of socialization of risk, uncertainty and loss of economic activity, considered in terms of individual and group. The special effect of this process is the phenomenon of privatization of profits by an international, globalized investment banks and transferring the costs of the crisis in the state and society. At the same time the changes in the social structure and the structure and content of the work under the influence of digital technology are the second group of reasons for reflection on the nature and scale of the trend appropriation. Especially since some of the criteria for measuring social exclusion and diversity and economic inequalities are relative. Hence the purpose of discussion will be issues such problems as: the nature and the main premises of the appropriation of life chances in modern societies; the problem of measuring exclusion, social and economic inequality; the impact of new digital technologies for social inequalities and the associated tendency to appropriation.

Keywords: appropriation, life chances, crisis, social inequality, economic inequality, social exclusion, digital divide, social structure.